

Einführung in das Schwerpunktthema

Jenseits des Homo oeconomicus

Zu den Forschungsbereichen, die in den letzten Jahren Anstöße zur Entwicklung der ökonomischen Theorie gegeben haben, gehören unter anderem die evolutische Ökonomik, die neue Institutionenökonomik sowie der Einsatz der Spieltheorie. Weiterhin kommen Anstöße für Veränderungen aus der experimentellen Ökonomik und der Psychologie, hier hat sich als Schnittstelle der Forschungszweig der *Behavioral Economics* etabliert. Zum Teil zusammen mit den zuvor genannten Ansätzen haben sie die Verhaltensannahmen, auf denen die neoklassische Theorie fußt, zum Gegenstand intensiver Debatten erhoben. Viele der hier gewonnenen Erkenntnisse stellen den Homo oeconomicus (1) in Frage und führen zu Erweiterungen dieser Denkfigur. Die Bedeutung dieser Entwicklungen wird auch durch die diesjährige Vergabe der Nobelpreise für Wirtschaft unterstrichen (siehe Kasten). Darüber hinaus

Von Jürgen Meyerhoff
und Ulrich Petschow

werden in jüngerer Zeit auch Ergebnisse der Hirnforschung aufgegriffen, um das ökonomische Verhaltensmodell zu modifizieren und realitätsnähere Annahmen einzuführen. Viele der sich aus den skizzierten Ansätzen ergebenden Erkenntnisse haben auch für eine Politik der Nachhaltigkeit erhebliche Bedeutung.

Die moderne Ökonomik hat, ausgehend vom Studium menschlichen Verhaltens auf Märkten, ein Verhaltensmodell entwickelt, das psychologische Faktoren fast vollständig ausblendet. Der Homo oeconomicus, der Produkt dieser Entwicklung ist, zeichnet sich dadurch aus, dass er Entscheidungen trifft, indem er rational und emotionslos zwischen den erwarteten Kosten und Nutzen von verschiedenen Alternativen abwägt und sich für diejenige entscheidet, die ihm selbst den höchsten Nutzen stiftet.

Nach Frey und Benz sind seine Entscheidungen von einem hohen Maß an Rationalität geprägt. Kognitive Beschränkungen und daraus folgend

systematisch suboptimale Entscheidungen sind ausgeblendet. Seinen Entscheidungen liegt ein hohes Maß an Willenskraft zugrunde; Selbstkontrollprobleme und Emotionen haben keinen Einfluss. Schließlich handelt der Homo oeconomicus nach striktem Eigennutz. Er kennt keine sozialen Präferenzen, das heißt der Nutzen von anderen Individuen fließt nicht in seine Entscheidungen ein und er bewertet den eigenen Nutzen auch nicht relativ zu jenem anderer Menschen (2).

Frey und Benz folgend sind diese Annahmen Resultat einer Entpsychologisierung der Ökonomie, die mit dem Durchbruch des neoklassischen Paradigmas im Laufe des 20. Jahrhunderts einherging. Jedoch sind in den letzten zwei Jahrzehnten viele der Annahmen, die den Homo oeconomicus ausmachen, kritisiert und in Frage gestellt worden. Hierzu hat wesentlich beigetragen, dass vom ökonomischen Verhaltensmodell prognostizierte Ergebnisse empirisch überprüft wurden und dabei systematisch abweichendes Verhalten beobachtet wurde (3).

Die Diskussion der Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus hat auch Auswirkungen auf die Konzeptualisierung individueller und gesellschaftlicher Lernprozesse. Diese sind für eine nachhaltige Entwicklung von großer Bedeutung. So verweisen Mantzavinos, North und Shariq auf deren wichtige

Die Nobelpreisträger für Ökonomik 2002

In ihrer Begründung für die Vergabe des diesjährigen Nobelpreise für Wirtschaft führt die Königlich Schwedische Akademie der Wissenschaften an, dass die beiden Preisträger *Vernon L. Smith* (George Mason University, Fairfax, USA) und *Daniel Kahneman* (Princeton University, USA) jeweils Pioniere in ihren Forschungsfeldern waren und durch ihre Arbeiten maßgeblich die neuere Forschung in der Ökonomik beeinflusst haben. Während *Smith* als einer der Begründer der experimentellen Ökonomik angesehen wird, der sich vor allem für den Test von Vorhersagen der ökonomischen Theorie in Laborexperimenten interessiert hat, steht *Kahneman*, zusammen mit dem 1996 verstorbenen *Amos Tversky*, für die so genannte Verhaltensökonomie (*Behavioral Economics*), die sich mit der empirischen und theoretischen Analyse von menschlichem Entscheidungsverhalten beschäftigt. Obwohl die beiden Ansätze durchaus Gemeinsamkeiten haben, etwa in der Durchführung von Experimenten zur Generierung von Daten für die Hypothesenprüfung, unterscheiden sie sich doch in bezug auf ihr Erkenntnisinteresse: Für *Smith*, so die Akademie, stand das Ergebnis von Marktprozessen, ihre Performance, im Vordergrund. Dabei interessierte ihn insbesondere die Bedeutung von Institutionen. Auch zu seiner eigenen Überraschung kam er in seinen ersten Experi-

menten zu dem Ergebnis, das die dort gefundenen Preise denen des theoretischen Gleichgewichts nahe kamen und dadurch eher die ökonomische Theorie stützen anstatt, wie eigentlich erwartet, sie weiter in Frage zu stellen. Dagegen hat sich die Behavioral Economics, also die von *Kahneman* maßgeblich mit beeinflusste Forschungsrichtung, vor allem mit dem (Entscheidungs-) Verhalten von Individuen beschäftigt. Ihr Ausgangspunkt waren die Annahmen, mit der die Ökonomik den Homo oeconomicus ausgestattet hatte. Wesentliche Merkmale diese Figur sind, dass vor allem extrinsische Anreize maßgeblich sind für das ökonomische Verhalten und dass dies vor allem durch Eigennutz und Rationalität bestimmt wird. Demgegenüber geht die Kognitionspsychologie davon aus, dass Entscheidungen ein vielschichtiger Prozess vorausgeht, in den auch intrinsische Faktoren wie Emotionen oder Einstellungen mit einfließen. Vor allem für Entscheidungen unter Unsicherheit konnten *Kahneman* und *Tversky* zeigen, dass die grundlegenden Gesetze im Umgang mit Wahrscheinlichkeiten von den Entscheidern häufig verletzt werden. Damit haben sie die Grundlagen der traditionellen ökonomischen Erwartungsnutzentheorie stark in Frage gestellt. Die *Prospect-Theorie*, die die beiden Psychologen aufbauend auf ihren Ergebnissen formuliert haben, gilt als ihre wichtigste Revision. Nach ihr

werden die Ergebnisse von Entscheidungen nicht nach einem absoluten Maßstab gemessen, sondern vielmehr als Abweichung von einem nicht konstanten Referenzniveau. Dabei werden Verluste von den Individuen anders, stärker, bewertet als Gewinne (*loss aversion*).

Jürgen Meyerhoff

Ausgewählte Literatur

The Royal Swedish Academy of Sciences: **Advanced Information on the Prize in Economic Sciences 2002**. Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith. Stockholm (<http://www.nobel.se/economics/laureates/2002/index.html>)
Jungermann, H./ Pfister, H.-R./ Fischer, K.: **Die Psychologie der Entscheidung**. Eine Einführung. Heidelberg 1998
Kagel, J.H./ Roth, A.E. (Eds.): **The Handbook of Experimental Economics**. Princeton 1995
Kahneman, D./ Tversky, A. (Eds.): **Choices, values and frames**. Cambridge 2000
Smith, V.L.: **Papers in Experimental Economics**. Cambridge 1991
Smith, V.L.: **Bargaining and Market Behavior**. Essays in Experimental Economics. Cambridge 2000

Rolle für langfristige gesellschaftliche Wandelsprozesse (4). Sie gehen in ihrer Arbeit den Bedingungen des individuellen und gesellschaftlichen Lernens nach und verweisen auf die Bedeutung von mentalen Modellen und *belief systems*. Dabei fokussieren sie unter anderem auf den Zusammenhang von kognitiven, institutionellen, technologischen und ökonomischen Pfadabhängigkeiten. Diese strukturieren die ökonomische und auch ökologische Entwicklung in einer standardisierten Art und führen dazu, dass Gesellschaften Entwicklungen vorantreiben, die ungewollte Konsequenzen haben können – wie nach unserer Auffassung eben auch die Nicht-Nachhaltigkeit der gegenwärtigen Entwicklung.

► Die Beiträge im Überblick

Ausgehend von diesen Überlegungen haben wir folgende fünf Beiträge in diesem Schwerpunkt verzamelt: *Gächters* Beitrag zu den Ergebnissen der experimentellen Ökonomie verweist darauf, dass die Kooperationsbereitschaft der Menschen im Grundsatz deutlich größer ist, als es die „rationale“ Verhaltensannahme vermuten lässt. Die Lösung sozialer Dilemmata bedarf allerdings geeigneter institutioneller Settings, die unter anderem soziale Kontrolle ermöglichen. Zudem müssen die Lösungsansätze als fair empfunden werden.

Der sozialpsychologische Beitrag von *Beckenkamp* hebt drei wesentliche Aspekte hervor, die zur Überwindung der aus Nachhaltigkeitsperspektive zentralen Gemeingutprobleme beitragen können. Die Kooperationsbereitschaft ist nach unterschiedlichen Persönlichkeitstypen zu differenzieren, bestimmte Formen der Kontrolle und Sanktionen können aus psychologischer Sicht besonders effizient sein und schließlich kann die Verfolgung von geeigneten Strategien wie „tit for tat +“ dazu beitragen, dass in wiederholten Interaktionen Dilemmata überwunden werden können.

Der Beitrag von *Beckenbach* behandelt die kognitionspsychologischen Grundlagen zielorientierten ökonomischen Handelns. Diese können seines Erachtens als Grundlage für die Erweiterung des Verhaltensmodells der ökonomischen Theorie dienen.

Die Bedeutung der Erklärungsbereiche von Ökonomie und Psychologie überschneiden sich, so der Beitrag von *Witt*, insbesondere beim Konsumverhalten. In der ökonomischen Theorie spielt der Konsum trotz der Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung eine vernachlässigte Rolle. *Witt* entwirft eine dynamische Konzeption und betont, dass das heutige Konsumniveau ein

Ergebnis des Konditionierungslernens und des kognitiven Lernens ist. Veränderungen müssten folglich eben dort ansetzen.

Lehmann-Waffenschmidt verweist im abschließenden Beitrag darauf, dass Präferenzen letztlich mentale Konstruktionen darstellen, die durch Lernprozesse wandelbar sind. Im Fokus der Betrachtungen steht dabei das Viabilitätskonzept des radikal konstruktivistischen Ansatzes, das Anknüpfungspunkte sowohl in den Wirtschaftswissenschaften als auch der Nachhaltigkeitsdebatte hat.

Insgesamt zeigen die Beiträge, dass sich „jenseits des Homo oeconomicus“ weit reichende Folgerungen für die institutionelle Ausgestaltung von Anreizsystemen ergeben. Hierdurch entstehen auch und gerade für eine nachhaltige Entwicklung wichtige Ansatzpunkte. Sie liegen unter anderem in den Möglichkeiten zur Gestaltung von Wandelsprozessen, das heißt den Bedingungen des individuellen und gesellschaftlichen Lernens zur Überwindung sozialer Dilemmata.

Anmerkungen

- (1) Für eine ausführliche Darstellung und Diskussion siehe Kirchgässner, G.: Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Tübingen 2000.
- (2) Frey, B./ Benz, M.: Ökonomie und Psychologie: eine Übersicht. Working Paper No. 92, Institute for Empirical Research in Economics, Universität Zürich 2001.
- (3) Vgl. hierzu u.a. Rabin, M.: Psychology and Economics. In: Journal of Economic Literature XXXVI (1998), S. 11-46; Rabin, M.: A Perspective on Psychology and Economics sowie Fehr, E./ Falk, A.: Psychological Foundations of Incentives. In: European Economic Review 46(2002), S. 657-685 und 687-724.
- (4) Mantzavinos, C./ North, D. C./ Shariq, S.: Learning, Change and Economic Performance. Paper presented at the 5th Annual Conference of ISNIE 2001. Berkeley.

Die Autoren

Jürgen Meyerhoff ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Landschafts- und Umweltplanung (ILU) der TU Berlin.

Kontakt: ILU, TU Berlin, Franklinstr. 28/29, 10587 Berlin, Tel. 030/ 314-73322, Fax -73517, E-Mail: meyerhoff@imup.tu-berlin.de

Ulrich Petschow ist Leiter des Forschungsfelds Umweltökonomie und -politik des Instituts für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW).

Kontakt: IÖW, Potsdamer Str. 105, 10785 Berlin. Tel. 030/ 884594-23, Fax 030/ 8825439, E-Mail: Ulrich.Petschow@ioew.de

Neu im ökom verlag



Wurzeln schlagen in der Fremde

Die Internationalen Gärten und ihre Bedeutung für Integrationsprozesse



Bundespräsident Johannes Rau und die Bertelsmann-Stiftung zeichneten die Internationalen Gärten in Göttingen im Rahmen des Wettbewerbes zur Integration von Zuwanderern als eines der zehn Siegerprojekte aus. Die originelle Idee der Initiative: über Gartenbau Menschen unterschiedlicher Herkunft und Kultur zusammenzubringen und an ihrem neuen Lebensort zu integrieren.

Die Erfolgsstory dieses Integrationsprojekts präsentiert die Soziologin Christa Müller in dem Buch „Wurzeln schlagen in der Fremde“. Neben fundierten Hintergrundinformationen bietet die Publikation die wissenschaftliche Auswertung der Projektpraxis sowie einen großen Serviceteil, der als Arbeitshilfe zum Nachahmen konzipiert ist. Dieses Buch zeigt, dass Integration dann aussichtsreich verläuft, wenn die EinwanderInnen selbst die Alltagskultur im Aufnahmeland mitgestalten.

Die Erfolgsstory dieses Integrationsprojekts präsentiert die Soziologin Christa Müller in dem Buch „Wurzeln schlagen in der Fremde“. Neben fundierten Hintergrundinformationen bietet die Publikation die wissenschaftliche Auswertung der Projektpraxis sowie einen großen Serviceteil, der als Arbeitshilfe zum Nachahmen konzipiert ist. Dieses Buch zeigt, dass Integration dann aussichtsreich verläuft, wenn die EinwanderInnen selbst die Alltagskultur im Aufnahmeland mitgestalten.

Christa Müller, 2002.
176 Seiten, ISBN 3-928244-82-5

www.ekom.de

Für 16,00 € (zzgl. Versandkosten)
erhältlich bei pan adress
Sammelweisstraße 8, D-82152 Planegg
Fon ++49/(0)89/8 57 09-155
Fax ++49/(0)89/8 57 09-131
E-Mail kontakt@ekom.de

(c) 2010 Authors; licensee IÖW and oekom verlag. This is an article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial No Derivates License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.